



///CHECKLIST///

HIGHER EDUCATION

- Concluir o checklist de primeiro contato;
- Caso o atendimento seja via whatsapp, convidar intercambista + responsáveis para uma reunião via zoom, skype ou meet
- Os planos são de permanência após o término dos estudos? Se atente aos países que dão essa permissão
- Explicar que no Higher Education temos algumas limitações de atuação, o intercambista terá que mais iniciativa e autonomia
- Agendar teste de inglês com instituição de interesse ou escola parceira
- Apresentar resultado do teste + opções de cursos via zoom/agendamento presencial Dê exemplos de alunos que já fizeram esse programa
- Apresentar a ETC - porque o cliente deve fechar conosco - falar sobre a taxa ETC de assessoria para Higher Education
- Caso entenda que o cliente tem o perfil, apresentar o ETC Custom Placement
- ETC Club- Apresentar o clube de vantagens da ETC
- Falar sobre forma de pagamento
- Falar sobre os itens da proposta - Curso (carga horária, material didático, primeiro dia na universidade, suporte, mudança de nível).
- Acomodação (Distância da acomodação, tipo de acomodação, wc privativo ou compartilhado, alimentação (se estiver incluso), limpeza na acomodação.
- Questões culturais - o que o seu cliente pode estranhar na cultura local? Adaptação, saudades de casa e perrengues
- Avisar se o cliente precisa de algum procedimento específico: Vacina de febre amarela ou alguma outra, autorização para menor viajar desacompanhado e etc.
- Cadastrar tarefa de follow-up

Para conferir outros checklists de vendas acesse:
www.etcintercambio.com.br/playbook

*Uso exclusivo dos especialistas ETC.